



HEALTHY ENTREPRENEURS

Comment Healthy Entrepreneurs a assuré la viabilité financière de la santé communautaire à grande échelle



AVANCÉE MAJEURE POUR LE DÉPLOIEMENT À L'ÉCHELLE

Soutenir 67 000 entrepreneurs de la santé communautaire afin d'atteindre jusqu'à 50 millions de personnes d'ici 2030

Dans toute l'Afrique subsaharienne, plus de 600 millions de personnes vivent dans des zones rurales où l'accès à des soins de santé primaires fiables reste limité. Les agents de santé communautaires (ASC) ont pour mission de combler cette lacune, mais la plupart d'entre eux ne sont pas rémunérés ou sont sous-payés, et œuvrent au sein de systèmes de santé souffrant d'un sous-financement chronique qui ne fournissent pas suffisamment de services et de produits aux zones rurales.

Healthy Entrepreneurs a conçu son modèle opérationnel pour renforcer le système des ASC. Pour ce faire, ils encouragent les ASC à assumer des fonctions plus importantes en tant qu'entrepreneurs de la santé communautaire (ESC), en tirant des revenus d'une gamme plus étendue de produits et de services de qualité certifiée qui viennent compléter l'offre publique.

Pour y parvenir, Healthy Entrepreneurs a mis en place une chaîne d'approvisionnement intégrée dans le secteur de la santé, couvrant le dernier maillon de la distribution, qui fournit aux ESC les outils, les produits et le soutien nécessaires pour mieux servir leurs communautés.

Ce modèle soutient aujourd'hui plus de **20 000** entrepreneurs de la santé communautaire, qui, ensemble, viennent en aide à plus de **18 millions** de personnes dans **7 pays**.

Comment Healthy Entrepreneurs a-t-elle mis en place un modèle permettant de renforcer les systèmes de santé communautaire nationaux tout en assurant sa propre pérennité?

94 %

des ménages font état d'une amélioration de leur état de santé et sont deux fois plus susceptibles d'utiliser des moyens de contraception modernes

Plus de 60 %

de réduction des frais personnels engagés par rapport à une consultation dans un centre de santé

57 à 70 %

d'augmentation des revenus des ASC en deux ans, ces derniers consacrant désormais beaucoup plus de temps à la santé communautaire

80 %

de rétention des ASC au sein du programme après 8 ans

LE PROBLÈME (1/2)

L'Afrique subsaharienne abrite environ 16 % de la population mondiale¹, mais assume au moins 23 % de la charge de morbidité mondiale alors qu'elle ne dispose que de moins de 4 % des effectifs de santé.²

Les soins de santé sont coûteux : Healthy Entrepreneurs a constaté que les familles consacrent environ 15 % du revenu du ménage aux soins de santé, et que plus de la moitié de cette somme est consacrée au transport vers les cliniques plutôt qu'au traitement. De plus, le manque de connaissances en matière de santé freine la recherche de soins en temps opportun, tandis que la qualité inconstante des services érode la confiance.

Les infrastructures de soins de santé communautaire existantes ne suffisent pas

Plus de 90 % des problèmes de santé courants peuvent être pris en charge au niveau communautaire, et le principal mécanisme permettant de fournir ces soins existe déjà : les ASC. Les ASC sont des prestataires de première ligne locaux rattachés aux établissements de santé publics. Ils effectuent des visites à domicile et fournissent des services préventifs et curatifs de base.

1. Banque mondiale (2024) Poverty, Prosperity, and Planet Report 2024 : Pathways out of the Polycrisis (en anglais seulement). [Disponible ici](#).

2. Bureau régional de l'Organisation mondiale de la Santé pour l'Afrique (2024) A decade review of the health workforce in the WHO African Region, 2013–2022: implications for aligning investments to accelerate progress towards universal health coverage (en anglais seulement). [Disponible ici](#).

LE PROBLÈME (2/2)

Cependant, trois lacunes structurelles ont historiquement limité la performance et l'efficacité des ASC :

1. Incitatifs et financement insuffisants

En Afrique subsaharienne, seuls 13 % des ASC reçoivent une forme de rémunération³, car la plupart des programmes dépendent du financement des donateurs, qui est rarement pérenne. En l'absence de revenus stables, les agent.e.s de santé communautaires finissent par privilégier d'autres moyens de subsistance, ce qui affaiblit leur motivation et compromet la continuité des soins.

2. Approvisionnement insuffisant

Les ASC ont du mal à accéder à des médicaments abordables et de qualité à fournir à leurs patients. Cela s'explique par la disponibilité limitée des stocks au sein des systèmes publics et par le coût élevé des produits sur les marchés privés, lesquels sont souvent de qualité inférieure ou contrefaits. Cela signifie que les ménages à faible revenu ont tendance à payer le prix le plus élevé pour des médicaments de mauvaise qualité.

3. Supervision et soutien insuffisants

Le manque de formations de mise à niveau, une supervision insuffisante et des lacunes dans le soutien opérationnel limitent l'efficacité des agents de santé communautaires. De plus, beaucoup d'entre eux ne disposent pas d'équipement ni de systèmes fiables pour le suivi, la production de rapports et l'aiguillage.

Ces trois lacunes combinées sont à l'origine d'une érosion chronique des effectifs. Des recherches menées dans les zones rurales du Kenya ont révélé que près de la moitié des ASC bénévoles formés avaient abandonné leur mission au bout de sept ans.⁴

En 2012, Healthy Entrepreneurs a mis en évidence le principal obstacle : les infrastructures, la demande et la main-d'œuvre étaient bien présentes; **ce qu'il manquait, c'était un modèle opérationnel viable et durable.**

3. Taylor, C., Griffiths, F. et Lilford, R. (2017) « Affordability of comprehensive community health worker programmes in rural sub-Saharan Africa », *BMJ Global Health*, 2(3), e000391. Disponible sur : [doi:10.1136/bmjgh-2017-000391](https://doi.org/10.1136/bmjgh-2017-000391)

4. Nguni, A. K., Nyaga, L. W., Lakhani, A., Agoi, F., Hanselman, M., Lugogo, G., et Mehta, K. M. (2018). Prevalence, incidence and predictors of volunteer community health worker attrition in Kwale County, Kenya. *BMJ Global Health*, 3(4), e000750. [Nguni, A. K., Nyaga, L. W., Lakhani, A., Agoi, F., Hanselman, M., Lugogo, G., & Mehta, K. M. \(2018\). Prevalence, incidence and predictors of volunteer community health worker attrition in Kwale County, Kenya. BMJ global health, 3\(4\), e000750. https://doi.org/10.1136/bmjgh-2018-000750](https://doi.org/10.1136/bmjgh-2018-000750)

LA RÉPONSE (1/2)

Healthy Entrepreneurs a réagi en mettant en place un modèle de prestation de services qui **encourage les ASC à assumer des fonctions plus importantes en tant qu'entrepreneurs de la santé communautaire (ESC)**, en complément et en extension de ce que les systèmes de santé nationaux offrent déjà.

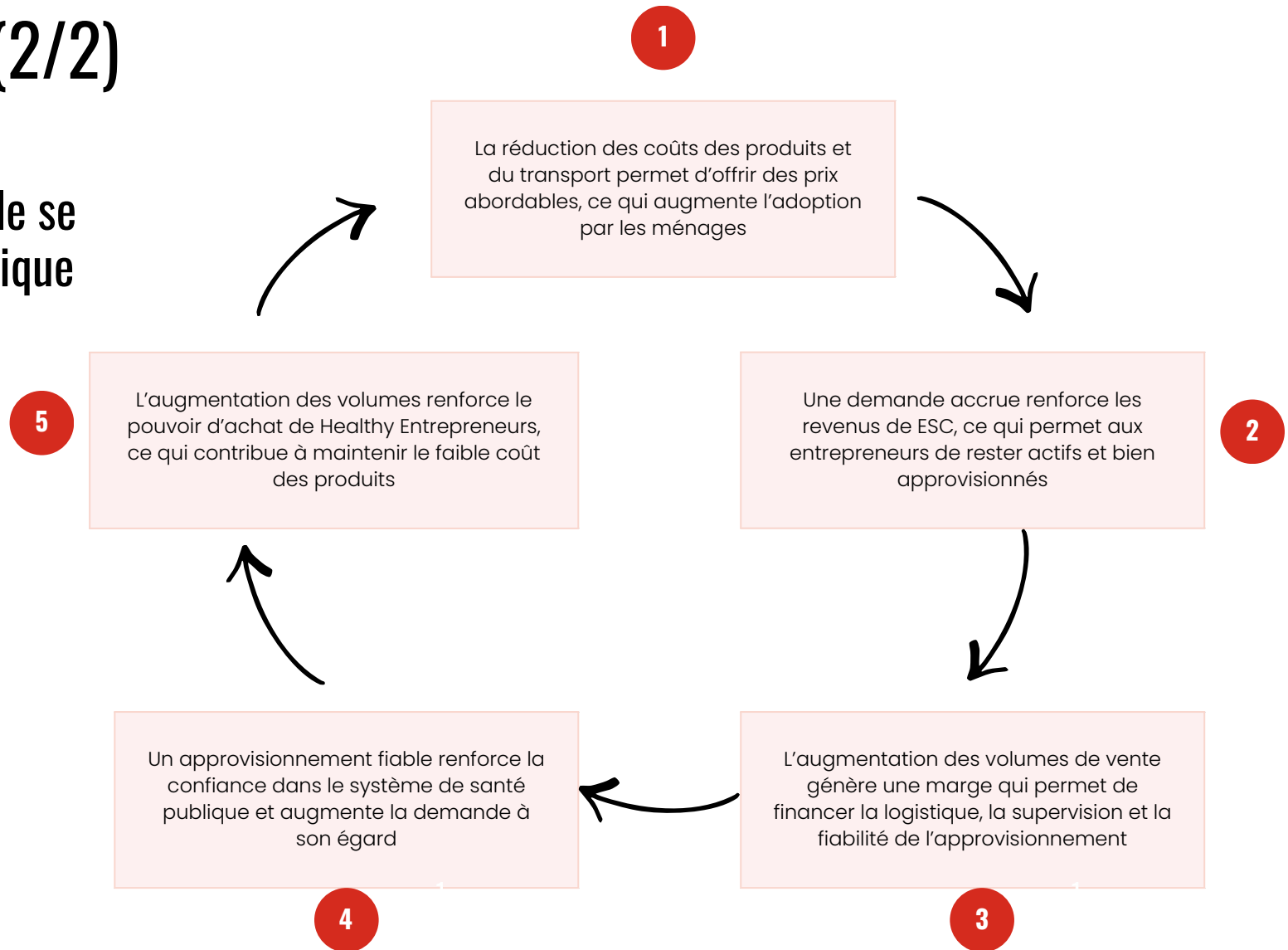
Healthy Entrepreneurs recrute, forme et encourage les ESC à créer des réseaux de franchise proposant des services à domicile, alliant éducation à la santé, conseil et vente de produits de première nécessité. Le profil type de l'ECS est celui d'une mère de famille âgée de plus de 30 ans ayant une expérience en tant qu'ASC.

Ce modèle a remédié aux trois principales lacunes du système d'ASC existant.

LACUNES DU SYSTÈME DES ASC	COMMENT HEALTHY ENTREPRENEURS RÉPOND À CE PROBLÈME
<p>Approvisionnement insuffisant</p>	<p>Healthy Entrepreneurs a mis en place et gère sa propre chaîne d'approvisionnement intégrée de bout en bout. Des médicaments essentiels de qualité sont achetés de manière centralisée auprès de fournisseurs approuvés, entreposés et distribués directement aux ECS. Les ESC commandent leurs stocks via le système numérique de Healthy Entrepreneurs, et les données relatives à la distribution font l'objet d'un suivi électronique. Les achats centralisés augmentent le pouvoir d'achat, réduisent les marges des intermédiaires et stabilisent la disponibilité.</p>
<p>Incitatifs et financement insuffisants</p>	<p>En achetant des médicaments en gros directement auprès des fabricants, Healthy Entrepreneurs peut proposer des produits de santé aux ESC à faible coût, ce qui permet à ces derniers de réaliser une marge brute moyenne d'environ 35 % sur les produits et services offerts, tout en continuant à proposer des médicaments à des prix inférieurs de 10 à 15 % aux prix du marché. Cela permet aux ESC de générer des revenus mensuels moyens de 45 \$ US, ce qui représente une augmentation de 70 % (données de l'enquête de 2024-2025).</p>
<p>Supervision et soutien insuffisants</p>	<p>Les entrepreneurs en santé communautaire bénéficient d'une formation d'intégration structurée, suivie de formations de mise à niveau et d'un encadrement continu, afin de leur permettre d'augmenter leurs revenus. Afin de combler le manque de soutien clinique, des outils numériques sont intégrés dans la prestation des services. Les dossiers médicaux électroniques et les systèmes de délivrance en ligne permettent de consigner les données relatives aux patients, aux traitements et aux stocks, tandis que la plateforme de télémédecine permet aux établissements de santé communautaires d'accéder à des conseils médicaux, élargissant ainsi le soutien clinique au-delà des traitements de base.</p>

LA RÉPONSE (2/2)

Au cœur du modèle se trouve une dynamique économique auto-renforçante



Pour les **gouvernements**, cela se traduit par une meilleure rétention des ASC, plus de temps consacré à la santé communautaire et une amélioration de l'état de santé de la population.

LE MODÈLE D'ÉVOLUTION (1/2)



Healthy Entrepreneurs a réussi à évoluer en mettant en place une **plateforme d'exploitation centrale** permettant de gérer les systèmes, les normes et la logistique sous-jacents à un réseau distribué d'ECS.

1

Contrôle centralisé

Healthy Entrepreneurs a réussi à évoluer en mettant en place une plateforme opérationnelle centrale qui gère les systèmes, les normes et la logistique sous-jacents à un réseau distribué d'ECS.

2

Prestation de services décentralisée dans des grappes géographiques

Healthy Entrepreneurs utilise un modèle de prestation décentralisé basé sur des centres et des itinéraires, dans lequel les ECS sont organisés en grappes géographiques. Pour assurer la viabilité du modèle, Healthy Entrepreneurs donne la priorité à la concentration d'ASC le long des itinéraires de livraison existants avant de s'étendre, et réduit au minimum la fréquence des livraisons.

LE MODÈLE D'ÉVOLUTION (2/2)

3

La chaîne d'approvisionnement en tant que moteur économique

La chaîne d'approvisionnement intégrée permet à Healthy Entrepreneurs de conserver une **marge brute moyenne de 20 à 22 %**.

À grande échelle, cette marge couvre la gestion locale, la logistique, la supervision et l'infrastructure opérationnelle. Pour atteindre ce seuil, il faut du **capital patient**. Les subventions financent l'entrée dans de nouveaux pays en tant que catalyseur pour la mise en place d'un modèle de prestation durable, et non en tant que subvention permanente. À ce jour, ce financement a été fourni principalement par : des organismes d'aide bilatérale, notamment le ministère néerlandais des Affaires étrangères, l'USAID et Grands Défis Canada; des ONG telles qu'Amref et CARE; et des fondations telles que la Fondation Philips et la Fondation Bayer.

Une fois qu'une opération nationale a atteint une taille suffisante, les investisseurs privés prennent le relais, comme en témoignent les prises de participation de Philips Impact Ventures et de Madiro, complétées par une ligne de crédit d'exploitation accordée par le Dutch Good Growth Fund.

Healthy Entrepreneurs estime que le seuil de rentabilité opérationnelle au niveau du groupe sera atteint d'ici 2028.

4

Intégrés aux systèmes de santé nationaux

Les entrepreneurs de la santé ont fait de l'intégration au système national un élément délibéré de leur stratégie de développement. Au lieu de mettre en place un modèle de prestation parallèle, l'organisation collabore avec les ministères de la Santé pour officialiser le rôle des ESC au sein des structures de santé communautaires existantes, au moyen de protocoles d'entente. Ces ententes permettent d'harmoniser la manière dont le modèle s'intègre, fonctionne et se développe au sein de chaque système, en prévoyant des procédures harmonisées, une supervision conjointe et des mécanismes de production de rapports intégrés qui relient l'activité des ESC aux systèmes nationaux de données sur la santé.

Healthy Entrepreneurs adaptent ensuite délibérément leur stratégie d'intégration aux réalités du contexte de chaque pays. En **Tanzanie**, ils ont contribué à garantir l'inclusion de l'entrepreneuriat en santé communautaire dans la stratégie nationale de santé et dans le programme de formation. Au **Kenya**, ils ont obtenu l'enregistrement national du Centre de télésanté Healthy Entrepreneurs, permettant ainsi aux patients d'accéder aux services par l'intermédiaire de l'assurance nationale. En **Ouganda**, le modèle soutient la performance des travailleurs bénévoles des équipes de santé, en complément du programme national d'agents de santé communautaire.

IMPACT (1/2)

Healthy Entrepreneurs a un impact à deux niveaux :

1. Ils améliorent la santé et permettent aux ménages de réaliser des économies
2. Ils renforcent les moyens de subsistance, la performance et la rétention des ASC

IMPACT SUR LES MÉNAGES

« La santé de ma famille s'est améliorée, en particulier celle de mes enfants, car ils ne tombent généralement pas malades pendant la saison des pluies comme c'était le cas auparavant, grâce au fait que notre ESC a appris à ma femme et à moi comment les habiller et quels comprimés leur donner lorsqu'ils ne se sentent pas bien. » – Homme, 33 ans (étude de 60 Decibels)

Une étude indépendante menée par 60 Decibels en Ouganda en 2024 a révélé que, grâce à la présence d'ESC dans leur communauté :⁵

- 96 des ménages font état d'un meilleur accès aux soins de santé
- 94 % font état d'une amélioration de l'état de santé des membres du ménage

Une évaluation indépendante réalisée par l'Erasmus School of Health Policy dans les zones rurales de l'ouest de l'Ouganda en 2019 a révélé que les ménages desservis par des ASC étaient deux fois plus susceptibles d'utiliser un **moyen de contraception** moderne.⁶

Une analyse coût-efficacité réalisée par Philips en 2024 a examiné la **prise en charge des maladies chroniques** par les ESC et a révélé que le modèle des ESC permettait à la fois d'**améliorer la santé** et de **réduire les coûts**.⁷ Par exemple, elle a constaté que le nombre estimé d'accidents vasculaires cérébraux avait diminué de 30 % dans le cadre de l'intervention des ESC.

5. 60 Decibels (2024) Healthy Entrepreneurs. [Disponible ici](#).

6. Borst, R.A.J. et al. (2019) « Reaching rural communities through "Healthy Entrepreneurs" : a cross-sectional exploration of community health entrepreneurship's role in sexual and reproductive health », Health Policy and Planning, 34(9), p. 676–683. [Disponible ici](#).

7. Philips (2024) Cost Effectiveness Analysis of Community Healthy Entrepreneurs (CHE). Amsterdam : Koninklijke Philips N.V.

IMPACT (2/2)

IMPACT SUR LES ESC

Une évaluation indépendante réalisée par l'Université d'Oxford (2021–2023), fondée sur un échantillon représentatif de 310 ESC au Kenya, a révélé des augmentations de revenus substantielles après l'obtention du titre d'ECS.⁸

	Avant de devenir ESC	Dans un délai d'un à deux ans après avoir obtenu le titre de ESC	Augmentation
Revenus mensuels moyens	2 700 KSh (21 \$ US)	6 300 KSh (49 \$ US)	57%

Les données de l'enquête la plus récente recueillies par Healthy Entrepreneurs (2024–2025) montrent des augmentations de revenus encore plus importantes, les ESC gagnant en moyenne 5 800 KSh par mois (45 \$ US), ce qui représente une augmentation de 70 %.

De plus, Healthy Entrepreneurs a atteint un taux de rétention de 80 % après huit ans en Ouganda, ce qui témoigne de la stabilité, du soutien et de l'identité professionnelle que ce modèle apporte.

NIVEAU DE DÉPLOIEMENT À L'ÉCHELLE

Ce modèle soutient aujourd'hui plus de **20 000 entrepreneurs de la santé communautaire, qui, ensemble**, viennent en aide à plus de 18 millions de personnes dans sept pays : le Kenya, l'Ouganda, la Tanzanie, le Nigéria, la République démocratique du Congo, le Burkina Faso et l'Éthiopie.

8. Ballerini, L. (à venir) Key Results: Income and Health System Strengthening. Oxford : University of Oxford.

LEÇON 01

Concevoir pour renforcer les systèmes publics

Dans chaque pays, Healthy Entrepreneurs s'appuie sur une question fondamentale : **comment ce modèle peut-il renforcer les services de santé nationaux, plutôt que de les dupliquer?**

« Ce qui est formidable dans notre cas, c'est que nous résolvons réellement un problème. Si vous ne résolvez pas un problème, il reste très difficile de collaborer avec le gouvernement, mais dès que vous le faites, cela devient beaucoup plus facile, car en fin de compte, le gouvernement existe pour obtenir le type d'amélioration des résultats en matière de santé que nous sommes en mesure de générer »
– Joost van Engen, PDG

Grâce aux protocoles d'entente, les services sont définis en fonction de ce que les gouvernements offrent déjà, ce qui permet de **combler les lacunes sans faire double emploi avec les services existants**. Lorsque les gouvernements identifient des besoins spécifiques, ils peuvent également faire appel directement à Healthy Entrepreneurs pour mettre en œuvre des interventions ciblées. Pendant la saison du paludisme, par exemple, cela a consisté à promouvoir des directives de traitement actualisées et à distribuer des traitements subventionnés ou gratuits au nom du gouvernement.

Cette complémentarité est possible parce que **Healthy Entrepreneurs a conçu son modèle de manière à ce qu'il soit modulaire**. Ils peuvent adapter des composantes telles que la chaîne d'approvisionnement, la télésanté, la supervision et la distribution des produits afin de répondre aux priorités du système public dans chaque contexte.

Afin de déterminer comment le modèle s'intègre au système de santé existant d'un pays, Healthy Entrepreneurs met en œuvre des projets pilotes structurés avant de procéder à une expansion à grande échelle. Grâce à ces projets pilotes, ils :

- **Mettent en évidence les défis opérationnels**, ce qui leur permet d'adapter le modèle avant de le déployer à grande échelle
- **Établissent des relations et gagnent la confiance des parties prenantes gouvernementales** en montrant comment le modèle fonctionne dans la pratique
- Produisent des preuves **spécifiques au contexte** qui aident à plaider en faveur d'une adoption plus large

Point à retenir

Les organisations qui collaborent avec les pouvoirs publics, officialisent leur contribution par le biais de protocoles d'accord et conçoivent des services qui complètent l'offre existante plutôt que de lui faire concurrence et ont plus de chances d'obtenir un soutien institutionnel durable.

LEÇON 02

Intégrer la résilience au modèle économique

En 2024, une crise de liquidités sur des marchés clés a mis à l'épreuve le modèle Healthy Entrepreneurs. Les ménages vivants en zone rurale et les ESC ont été confrontés à des pressions financières simultanées en raison de la hausse du coût de la vie, de la baisse des rendements agricoles et de la détérioration de la situation macroéconomique. Les ESC ne pouvant plus préfinancer leurs stocks, ont perdu des clients et ont vu leur chiffre d'affaires chuter de 30 à 40 %. La crise a mis en évidence une vulnérabilité structurelle : **l'échelle du modèle dépendait directement de la capacité financière de ses entrepreneurs de première ligne.**

Point à retenir

Sur des marchés volatils, la résilience doit être intégrée à la conception. Les modèles qui anticipent les perturbations et intègrent la flexibilité nécessaire pour les absorber ont plus de chances d'avoir un impact durable lorsque les conditions changent.

Healthy Entrepreneurs a réagi en repensant son architecture de crédit afin d'absorber les chocs de liquidité, ce qui a donné lieu à un modèle plus résilient :

- **Des cycles de remboursement plus courts** : les échéances de crédit de six mois ont été remplacés par des échéances mensuelles plus courtes, alignées sur la fréquence des livraisons, ce qui permet de s'adapter plus rapidement à la situation réelle des flux de trésorerie
- **Augmentation du crédit en fonction des performances**, soutenue par des structures de garanties et de cautions pour gérer les risques
- **Mécanisme de crédit d'urgence** pour les ESC en difficulté, afin de leur permettre de poursuivre leurs activités pendant les périodes de crise financière aiguë
- **Soutien commercial structuré** pour les ESC, couvrant l'éducation financière, la planification commerciale et la génération de revenus, afin d'aider les ESC à gérer efficacement leurs finances. Les données de l'enquête de 2024 ont révélé une augmentation de 70 % des revenus par rapport à la période précédant l'adhésion au programme.
- **Stocks en consignation pour les ESC de confiance** et très performantes, ce qui réduit la charge financière initiale tout en permettant aux ESC d'élargir leur offre

Il en est résulté un modèle plus résilient qui protège la continuité des revenus et garantit la stabilité des chaînes d'approvisionnement, même en cas de chocs de liquidité temporaires.

LEÇON 03

Protéger l'aspect économique du modèle grâce à une sélection rigoureuse

Au début de l'expansion, la priorité a été donnée au nombre d'ASC plutôt qu'à la sélection des meilleurs ASC possibles. L'hypothèse était simple : plus d'ASC signifiait plus de couverture, plus de volume et un réseau plus solide. Cependant, Healthy Entrepreneurs s'est rendu compte que ce n'était pas tout à fait vrai et qu'en réalité, la viabilité financière du modèle ne dépendait pas du nombre d'ASC, mais de leur productivité.

Les ASC peu performants réduisaient les marges dans l'ensemble du réseau, affaiblissaient la rentabilité des itinéraires, érodaient la confiance de la communauté et diminuaient l'impact. Un seul entrepreneur peu performant ne nuisait pas seulement à son propre itinéraire, mais aussi à l'aspect économique de tous ceux qui l'entouraient. En conséquence, Healthy Entrepreneurs est passé d'une approche axée sur l'expansion à une approche axée sur la sélection.

Le nouveau processus de sélection des ESC comporte trois éléments :

- **Évaluation sur le terrain et période d'essai.** Des contrats d'essai de deux mois permettant d'évaluer les performances en situation réelle avant de s'engager à long terme.
- **Sélection éclairée par les pairs.** Les ESC actuels aident à repérer les nouvelles recrues en s'appuyant sur leur connaissance approfondie des exigences du poste et des personnes susceptibles de réussir dans la pratique. Cela reflète une constatation plus générale : les personnes les plus proches du travail sont souvent mieux placées pour évaluer les performances futures qu'une simple présélection centralisée.
- **Des mécanismes d'évaluation plus rigoureux.** Des critères de sélection structurés, des modèles prédictifs et l'automatisation ont été mis en place pour améliorer la précision de la sélection.

Point à retenir

Pour les modèles mis en œuvre par des acteurs locaux, il est essentiel de disposer de personnes très performantes. L'expansion d'un modèle qui repose sur des personnes peu performantes peut nuire au modèle plutôt que de l'améliorer, ce qui rend la rigueur en matière de sélection essentielle à un déploiement à l'échelle (DaE) durable.

PROCHAINES ÉTAPES

Après plus d'une décennie à élaborer et à peaufiner le modèle, la question pour Healthy Entrepreneurs n'est plus de savoir si l'entrepreneuriat en santé communautaire peut fonctionner à l'échelle, mais à quelle vitesse l'organisation peut atteindre les **50 millions de personnes suivantes**.

Les conditions nécessaires à l'expansion sont réunies : plus de 20 000 entrepreneurs de la santé communautaire exercent leurs activités dans sept pays et viennent en aide à 18 millions de personnes grâce à des systèmes entièrement numériques et sans numéraire; des partenariats officiels ont été établis avec les gouvernements aux niveaux des districts et des pays; des données indépendantes démontrent des améliorations en matière de résultats de santé, de réductions des coûts et de revenus des travailleurs de première ligne; et un modèle de micro-franchise normalisé est prêt à être reproduit.

Vision pour 2030

D'ici 2030, Healthy Entrepreneurs vise à atteindre **67 000 entrepreneurs de la santé communautaire** dans trois pays, ce qui permettra de générer des économies de **1,5 milliard de dollars US** pour jusqu'à **50 millions de personnes**.

Un investissement de **5,5 à 7 millions \$ US** en capital catalyseur financerait cette prochaine phase d'expansion axée sur la densité, ce qui permettrait :

- L'intégration à grande échelle de nouveaux ASC
- Le déploiement de systèmes de télésanté et de délivrance électronique de médicaments
- Développement de nouveaux itinéraires de livraison et de l'infrastructure logistique nécessaire pour les prendre en charge
- La technologie comme pilier opérationnel, l'approfondissement de l'intégration dans les systèmes de santé nationaux et la poursuite des investissements dans l'infrastructure numérique qui permet le déploiement à l'échelle

Pourquoi maintenant

La situation est particulièrement urgente en ce moment. La réduction du financement des donateurs pour la santé en Afrique met en évidence la fragilité des systèmes de santé communautaires dépendants de l'aide, tout en offrant une occasion unique de s'orienter vers des modèles communautaires, gérés localement et financièrement résilients. Alors que les coûts sont transférés aux gouvernements, les attentes en matière de retour sur investissement augmentent et la rémunération liée à la performance remplace les modèles basés sur des allocations.

Au-delà de 2030

« À long terme, l'objectif est que ce modèle soit effectivement mis en place dans l'ensemble des 41 pays d'Afrique subsaharienne. Cependant, ce n'est pas Healthy Entrepreneurs qui se chargera de déployer ces opérations partout, car cela serait impossible. Nous voulons que d'autres organisations reprennent le modèle et commencent à le mettre en œuvre, car c'est ainsi que nous pourrions réellement aider les gouvernements à pérenniser les systèmes de santé. »

- Joost van Engen, PDG

NOUS CONTACTER

Vous souhaitez discuter un partenariat avec Healthy Entrepreneurs ou en savoir plus?



Courriel



Site Web



LinkedIn

Cette étude de cas a été réalisée dans le cadre d'un partenariat entre Grands Défis Canada et Spring Impact.



Grand Challenges Canada®
Grands Défis Canada



grandchallenges.ca/fr

springimpact.org